

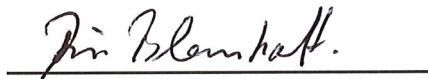
ÅRSRAPPORT 2020



w Wilke

Penne 40-8, SJ-D2LTA-WC0-BRUP

Årsrapporten er fremlagt og godkendt på selskabets
ordinære generalforsamling den 27. maj 2021.

A handwritten signature in black ink, reading "Brian Blomholt", written over a horizontal line.

Brian Blomholt
Dirigent

Indholdsfortegnelse

PÅTEGNINGER

Ledelsespåtegning	2
Den uafhængige revisors revisionspåtegning	3

LEDELSESBERETNING

Selskabsoplysninger	1
Ledelsesberetning	5
Wake-Ups	10
Velgørehed: BHCF	11
Case: Nuuday	15
Case: Sydbank	17
Case: Aller	19
Wilke-gruppen	20
Partnerskaber	21
Vores IT platform	22

ÅRSREGNSKAB

Resultatopgørelse 1. januar - 31. december	24
Balance 31. december	25
Egenkapitalopgørelse	27
Noter til årsrapporten	28
Anvendt regnskabspraksis	33

SELSKABSOPLYSNINGER

SELSKABET	Wilke A/S Gråbrødrepassagen 9, 2. 5000 Odense C	DIREKTION	Brian Blomholt Jakob Fiellau-Nikolajsen
	CVR-nr.: 21 83 04 45 Regnskabsår: 1. januar - 31. december Stiftet: 29. juni 1999 Hjemsted: Odense Kommune	REVISION	Baker Tilly Denmark Godkendt Revisionspartnerselskab Hjallesevej 126 5230 Odense M
BESTYRELSE	Morten Steen Schrøder, formand Jakob Fiellau-Nikolajsen Thomas Ryhl Jan Michael Køhler Furbo Jim Arlyng Nielsen	ADVOKAT	Njord Law Firm Pilestræde 58 1112 København K
		PENGEINSTITUT	Nykredit Mageløs 2 5000 Odense C

LEDELSESPÅTEGNING

Bestyrelsen og direktionen har dags dato behandlet og godkendt årsrapporten for regnskabsåret 1. januar - 31. december 2020 for Wilke A/S.

Årsrapporten aflægges i overensstemmelse med årsregnskabsloven.

Det er vores opfattelse, at årsregnskabet giver et retvisende billede af selskabets aktiver, passiver og finansielle stilling pr. 31. december 2020 og resultatet af selskabets aktiviteter for regnskabsåret 1. januar - 31. december 2020.

Ledelsesberetningen indeholder efter vores opfattelse en retvisende redegørelse for de forhold, beretningen omhandler.

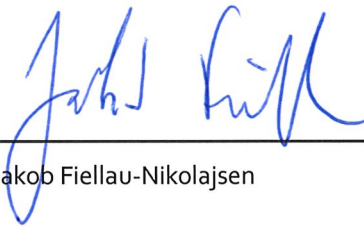
Årsrapporten indstilles til generalforsamlingens godkendelse.

Odense C, den 27. maj 2021.

DIREKTIONEN



Brian Blomholt



Jakob Fiellau-Nikolajsen

BESTYRELSEN

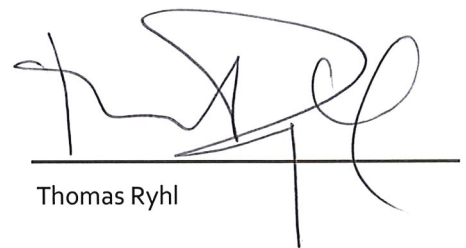


Morten Steen Schrøder

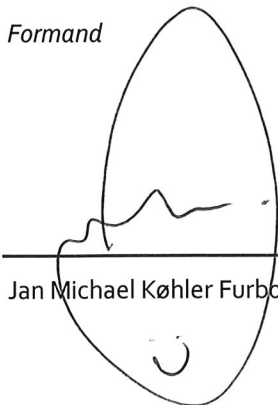
Formand



Jakob Fiellau-Nikolajsen



Thomas Ryhl



Jan Michael Køhler Furbo



Jim Arlyng Nielsen

DEN UAFHÆNGIGE REVISORS REVISIONSPÅTEGNING

Til kapitalejerne i Wilke A/S

KONKLUSION

Vi har revideret årsregnskabet for Wilke A/S for regnskabsåret 1. januar - 31. december 2020, der omfatter resultatopgørelse, balance, egenkapitalopgørelse, noter og anvendt regnskabspraksis. Årsregnskabet udarbejdes efter årsregnskabsloven.

Det er vores opfattelse, at årsregnskabet giver et retvisende billede af selskabets aktiver, passiver og finansielle stilling pr. 31. december 2020 samt af resultatet af selskabets aktiviteter for regnskabsåret 1. januar - 31. december 2020 i overensstemmelse med årsregnskabsloven.

GRUNDLAG FOR KONKLUSION

Vi har udført vores revision i overensstemmelse med internationale standarder om revision og de yderligere krav, der er gældende i Danmark. Vores ansvar ifølge disse standarder og krav er nærmere beskrevet i revisionspåtegningens afsnit "Revisors ansvar for revisionen af årsregnskabet". Vi er uafhængige af selskabet i overensstemmelse med internationale etiske regler for revisorer (IESBA's Etiske regler) og de yderligere krav, der er gældende i Danmark, ligesom vi har opfyldt vores øvrige etiske forpligtelser i henhold til disse regler og krav. Det er vores opfattelse, at det opnåede revisionsbevis er tilstrækkeligt og egnet som grundlag for vores konklusion.

LEDELSENS ANSVAR FOR ÅRSREGNSKABET

Ledelsen har ansvaret for udarbejdelsen af et årsregnskab, der giver et retvisende billede i overensstemmelse med årsregnskabsloven. Ledelsen har endvidere ansvaret for den interne kontrol, som ledelsen anser for nødvendig for at udarbejde et årsregnskab uden væsentlig fejlinformation, uanset om denne skyldes besvigelser eller fejl.

Ved udarbejdelsen af årsregnskabet er ledelsen ansvarlig for at vurdere selskabets evne til at fortsætte driften, at oplyse om forhold vedrørende fortsat drift, hvor dette er relevant, samt at udarbejde årsregnskabet på grundlag af regnskabsprincippet om fortsat drift, medmindre ledelsen enten har til hensigt at likvidere selskabet, indstille driften eller ikke har andet realistisk alternativ end at gøre dette.

REVISORS ANSVAR FOR REVISIONEN AF ÅRSREGNSKABET

Vores mål er at opnå høj grad af sikkerhed for, om årsregnskabet som helhed er uden væsentlig fejlinformation, uanset om denne skyldes besvigelser eller fejl, og at afgive en revisionspåtegning med en konklusion. Høj grad af sikkerhed er

et højt niveau af sikkerhed, men er ikke en garanti for, at en revision, der udføres i overensstemmelse med internationale standarder om revision og de yderligere krav, der er gældende i Danmark, altid vil afdække væsentlig fejlinformation, når sådan findes. Fejlinformationer kan opstå som følge af besvigelser eller fejl og kan betragtes som væsentlige, hvis det med rimelighed kan forventes, at de enkeltvis eller samlet har indflydelse på de økonomiske beslutninger, som regnskabsbrugerne træffer på grundlag af årsregnskabet.

Som led i en revision, der udføres i overensstemmelse med internationale standarder om revision og de yderligere krav, der er gældende i Danmark, foretager vi faglige vurderinger og opretholder professionel skepsis under revisionen. Herudover:

- Identificerer og vurderer vi risikoen for væsentlig fejlinformation i årsregnskabet, uanset om denne skyldes besvigelser eller fejl, udformer og udfører revisionshandlinger som reaktion på disse risici samt opnår revisionsbevis, der er tilstrækkeligt og egnet til at danne grundlag for vores konklusion. Risikoen for ikke at opdage væsentlig fejlinformation forårsaget af besvigelser er højere end ved væsentlig fejlinformation forårsaget af fejl, idet besvigelser kan omfatte sammensværgelser, dokumentfalsk, bevidste udeladelser, vildledning eller tilsidesættelse af intern kontrol.
- Opnår vi forståelse af den interne kontrol med relevans for revisionen for at kunne udforme revisionshandlinger, der er passende efter omstændighederne, men ikke for at kunne udtrykke en konklusion om effektiviteten af selskabets interne kontrol.
- Tager vi stilling til, om den regnskabspraksis, som er anvendt af ledelsen, er passende, samt om de regnskabsmæssige skøn og tilknyttede oplysninger, som ledelsen har udarbejdet, er rimelige.
- Konkluderer vi, om ledelsens udarbejdelse af årsregnskabet på grundlag af regnskabsprincippet om fortsat drift er passende, samt om der på grundlag af det opnåede revisionsbevis er væsentlig usikkerhed forbundet med begivenheder eller forhold, der kan skabe betydelig tvivl om selskabets evne til at fortsætte driften. Hvis vi konkluderer, at der er en væsentlig usikkerhed, skal vi i vores revisionspåtegning gøre opmærksom på oplysninger herom i årsregnskabet eller, hvis sådanne oplysninger ikke er tilstrækkelige, modificere vores konklusion. Vores konklusioner er baseret på det revisionsbevis, der er opnået frem til datoen for vores revisionspåtegning. Fremtidige begivenheder eller forhold kan dog medføre, at selskabet ikke længere kan fortsætte driften.

- Tager vi stilling til den samlede præsentation, struktur og indhold af årsregnskabet, herunder noteoplysningerne, samt om årsregnskabet afspejler de underliggende transaktioner og begivenheder på en sådan måde, at der gives et retvisende billede heraf.

Vi kommunikerer med den øverste ledelse om blandt andet det planlagte omfang og den tidsmæssige placering af revisionen samt betydelige revisionsmæssige observationer, herunder eventuelle betydelige mangler i intern kontrol, som vi identificerer under revisionen.

UDTALELSE OM LEDELSESBERETNINGEN

Ledelsen er ansvarlig for ledelsesberetningen.

Vores konklusion om årsregnskabet omfatter ikke ledelsesberetningen, og vi udtrykker ingen form for konklusion med sikkerhed om ledelsesberetningen.

I tilknytning til vores revision af årsregnskabet er det vores ansvar at læse ledelsesberetningen og i den forbindelse overveje, om ledelsesberetningen er væsentligt inkonsistent med årsregnskabet eller vores viden opnået ved revisionen eller på anden måde synes at indeholde væsentlig fejlinformation.

Vores ansvar er derudover at overveje, om ledelsesberetningen indeholder krævede oplysninger i henhold til årsregnskabsloven.

Baseret på det udførte arbejde er det vores opfattelse, at ledelsesberetningen er i overensstemmelse med årsregnskabet og er udarbejdet i overensstemmelse med årsregnskabslovens krav. Vi har ikke fundet væsentlig fejlinformation i ledelsesberetningen.

Odense, den 27. maj 2021.

Baker Tilly Denmark

Godkendt Revisionspartnerselskab
CVR-nr. 35 25 76 91

Ole Schmidt
Registreret revisor
MNE-nr. mne17323

LEDELSESBERETNING

I EN TID, HVOR ALTING HAR FORANDRET SIG, ER ALTING STADIG VED DET GAMLE...

Efter et år hvor "new normal" og "du er på mute" sandsynligvis har været blandt de mest brugte sætninger herhjemme, er det hævet over enhver tvivl, at 2020 har været blandt de mere udfordrende år, vi har oplevet. En god start på året med masser af aktivitet i vintermånederne blev 12. marts ændret til det modsatte, nemlig den totale nedlukning. Det kommer til at sidde i frisk erindring flere år endnu.

Fra at tale om strategi, drømme, udvikling og fede projekter gik vi til at tale om krise og hjemsendelser, og smed med ét alt, hvad vi stod med i hænderne. Samtidig stod den pludselig på væsentligt mere hjemmearbejde end vanligt, alle møder var på Teams, og vi skulle vænne os til ikke at se hinanden på tværs af kontorerne – noget som vi ellers gør en dyd ud af! Dette vil formentlig være nogenlunde på linje med, hvad man ellers kan læse i de andre ledelsesberetninger, for der er nærmest ingen, der ikke har været påvirket af COVID-19's indtog verden over.

Men i en tid hvor vi har så travlt med at fortælle om alt det, der har forandret sig, er der gudskelov en helt fundamental ting, der stadig er den samme:

DET HELE HANDLER OM MENNESKER

At sætte kunden først er et princip, som med ca. 5-10 års mellemrum bliver genopfundet med en eller anden ny vinkel. For os er det ganske enkelt: Det drejer sig om mennesker med al den kompleksitet og alle de mysterier, der følger med.

Og der er ingen nemme smutveje, ingen halvtomme præmisser, du kan følge. Det kræver et langt, sejt træk, hvor du arbejder metodisk og fokuseret med at blive klogere på de mennesker, det hele handler om; Uanset om det er kunder, medlemmer, brugere, medarbejdere, ledelse eller nogle helt andre.



Under et udfordrende år mødtes vi kun en smule til workshops og fester.

LEDELSESBERETNING

2020 ÆNDEDE VORES FORM, MEN IKKE MÅL OG INDHOLD

Men hvordan kommer man tæt på mennesker, når der skal holdes afstand? Hvordan skaber man nærhed online? Det blev vi klogere på i 2020 – med en klippedejl læringskurve.

NYE METODER – SAMME FAGLIGHED

Især på det kvalitative område skete der en forskydning fra traditionelle fysiske møder og feltarbejde til online interviews, online fokusgrupper og online etnografi. Men uanset de digitale rammer er det stadig de antropologiske fagligheder, vi sætter i spil til at generere og omsætte indsigter til de bedste kundeoplevelser, produkter, services og koncepter.

INSPIRATION OG VIDENDELING – NU MED MANGE FLERE

Også i vores videndeling med kunder, samarbejdspartnere og andre interesserede flyttede vi vores fysiske morgenmøder, Wake-ups, online. I 2020 bød vi på 10 Wake-ups, hvoraf de 8 var online og med +200 deltagere. Det betød, at vi kunne byde langt flere deltagere indenfor til inspiration fra en bred vifte af kunder og cases, bl.a. om fremtidens e-handel, børns finansielle dannelse, porteføljestyring, og hvordan du driver et stort kundefeedback program, der medvirker til forretningsmæssig succes. Vi er overvældede over den store tilslutning, som kun bekræfter os i, at interessen for at forstå mennesker og omsætte det til forretningsmæssig værdi er og bliver en helt central agenda.

ET SVÆRT ÅR – MEN SORTE TAL PÅ BUNDLINJEN

2020 har også for Wilke været et år, hvor Covid-19 har haft sin effekt på resultaterne.

Således falder både omsætningen og bruttoresultatet i 2020 i omegnen af 20%. Det var absolut ikke det resultat, vi forventede at slutte året med, da vi gik ud af februar måned sidste år. Ikke desto mindre er vi ekstremt stolte af, at vi vha. krisestyring, omstilling, hjælpepakker og en enorm fælles indsats holdt skuden oven vande. Det har betydet, at vi allerede fra den dag, Covid-19 ramte os, har tilpasset omkostningsbasen til det reducerede aktivitetsniveau, vi især oplevede fra marts og til og med sommeren 2020. Dette har

vi endvidere gjort uden at skulle miste folk undervejs, og vi har gjort det uden at gå på kompromis med kundeservicen. 2020 ender alt i alt med et resultat efter skat som, i lyset af Covid-19, er tilfredsstillende.

Af hensyn til konsolidering af selskabet vil der heller ikke i år blive udloddet udbytte.

STORE AMBITIONER FOR FREMTIDEN

Vi kan til gengæld med glæde konstatere, at vi her et godt stykke inde i 2021 er tilbage på sporet og igen kan tale om strategi, drømme, udvikling og fede projekter.

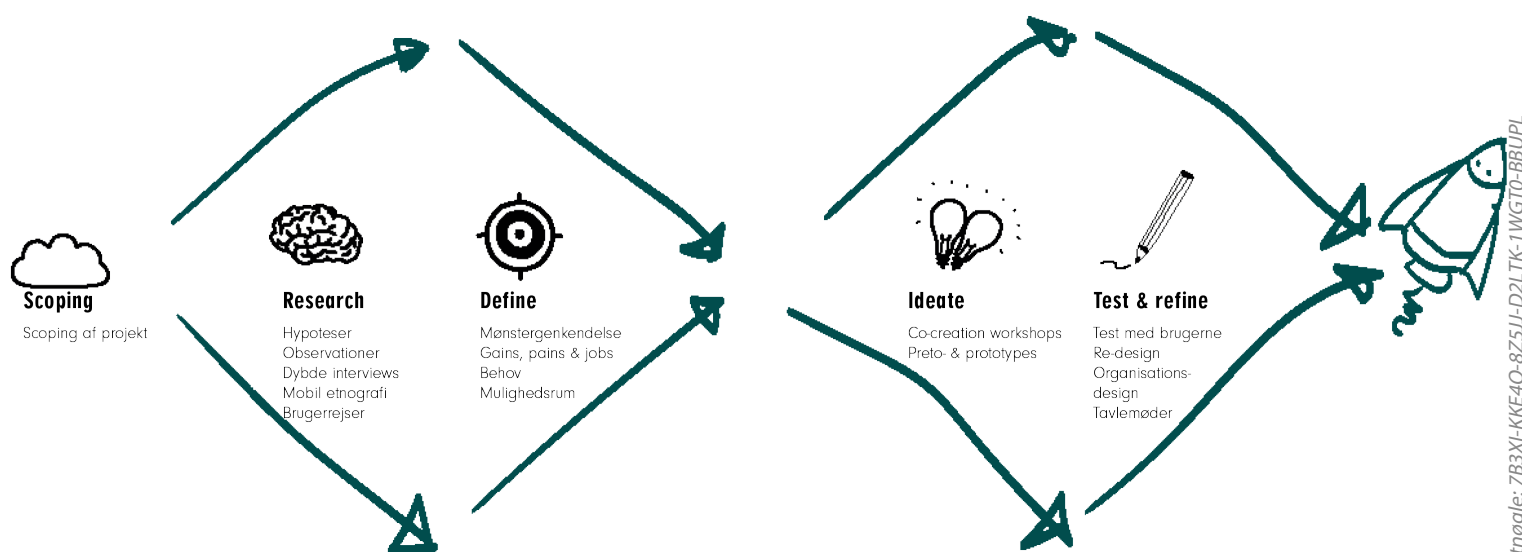
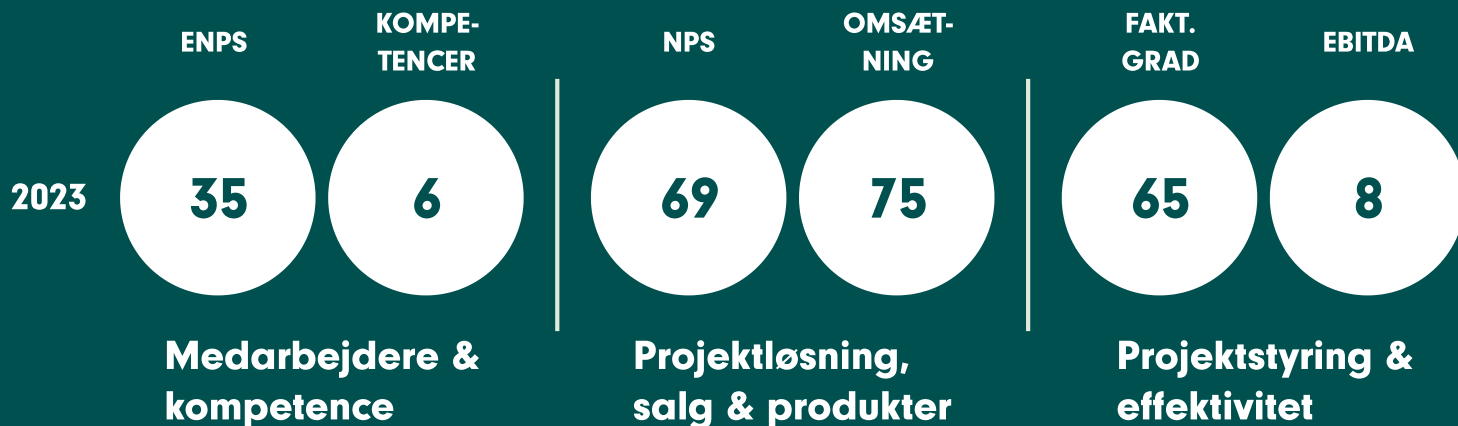
DET HANDLER STADIG OM MENNESKER

At sætte mennesket i centrum gælder ikke kun ift. at skabe gode kundeoplevelser. Det handler lige så meget om at skabe gode medarbejderoplevelser. Vi er ikke et øjeblik i tvivl om, at kompetencer og medarbejdertilfredshed er nøglen til vores succes, og vi arbejder målrettet på hele tiden at løfte vores niveau. Med interne og eksterne kurser for alle medarbejdere, sidemandsoplæring, Wake-ups, inspirationsdage, halvårslige bootcamps og et hav af sociale arrangementer dedikerer vi tid og fokus på at skabe et væksthus, hvor vi alle trives og udvikler os. Til gavn for både Wilke, vores kunder og samarbejdspartnere.

Troen på at udvikling og oprigtig interesse for mennesker er det, der driver os og realiserer både vores egne og vores kunders forretningspotentialer, afspejler sig også i vores værdier; Fremdrift, sammenhold, ansvar og mennesker. Det er det, vi står for, og som gennemsyner vores hverdag – i interne såvel som eksterne relationer.



Wilke Kickoff 2020



WILKE'S VÆRDIER

FREMDRIFT

Vi stræber efter at vinde - og vi vil levere de bedste løsninger i markedet.

Vi bliver hele tiden bedre til det, vi gør - og lærer undervejs.

Initiativ, hastighed og høj energi betyder, at vi aldrig står stille.

SAMMENHOLD

Vi udviser gensidig omsorg, deler viden og hjælper hinanden.

Vi holder fokus på det fælles mål, og vi er bedre sammen end hver for sig.

Vi er loyale - overfor os selv, hinanden og Wilke.

ANSVAR

Vi overholder aftaler både internt og eksternt - og høj kvalitet er en selvfølge.

Vi undgår unødigt kompleksitet, er tydelige og transparente.

Vi har respekt for vores ressourcer, og fokuserer på det, der skaber værdi.

MENNESKER

Vi er hele mennesker, og ved at mod og sårbarhed gør os stærke.

Vi vil have en energifyldt hverdag med humor, glæde og begejstring.

Vores forskellige faglige og personlige kompetencer er vigtige for fællesskabet.



LEDELSESBERETNING

TRE BEN UDGØR VORES KERNEOMRÅDER

Vores løsninger ligger fortsat inden for tre kerneområder, der hver især bidrager til at skabe et handlingsgrundlag, der kan realisere vores kunders ambitioner og få kundefokus til at leve i deres organisationer:

#1 Strategi og forretningsudvikling

#2 Kundeoplevelser

#3 Performance Tracking

Og vores mantra er stadig, at indsigter først giver værdi, når de aktiveres og bruges til at skabe forandring. For lad os bare være ærlige; data uden handling forbliver bare data. Med vores tilgang funderet i **double diamond** har vi derfor øget vores fokus på, hvordan indsigter bedst muligt implementeres i organisationen.

“*Indsigter giver først værdi, når de aktiveres og bruges til at skabe forandring.*”

VEJEN TIL FORANDRING KRÆVER PLANLÆGNING

Med en efterhånden aldrende analogi nytter det ikke noget bare at skrue op for volumen, hvis man vil lytte til god musik. Man skal justere balance, sørge for at equalizeren er tilpasset rummet, sikre sig at man spiller den rigtige musik, og højttalerne skal også selv kunne deres.

På samme måde nytter det ikke noget kun at dreje på én knap, hvis man vil forandre sin organisation eller sin tilgang til kunderne – der skal tunes over hele linjen – og på den baggrund har vi i Wilke flere indsatsområder for at hjælpe med den varige forandring.

LEDELSESBERETNING

DIGITALE LØSNINGER SIKRER TILGÆNGELIGHEDEN

De digitale værktøjer og den maskinkraft, man har til rådighed i dag, gør det muligt at sikre tilgængelighed af data og indsigt i et omfang, som stiger støt for hvert år. Samtidig øges de generelle kompetencer for brug af digitale medier på samme vis. Men det er ingen hemmelighed, at det ofte ikke er adgangen til mængden af data, der er udfordringen men snarere den overskuelige adgang til relevante data. Data er med andre ord blot støj, hvis ikke de er relevante for den individuelle modtager.

“ Alle vil tilbyde mere data – ”
Wilke tilbyder mere indsigt.

Af den årsag indretter vi vores digitale rapporteringsformater og dashboards, så de passer til de forskellige typer af brugere; fra executive summaries til de nørdede detaljer; fra butiksmedarbejderen eller kundeservicemedarbejderen i driften, som skal gøre den store forskel fra dag til dag, til direktionen, som hele tiden skal holde øje med kursen.

Ud fra den erkendelse er dashboards ikke længere et spørgsmål om tech og flashy muligheder. De er et nøgternt middel til at formidle til den rigtige bruger på det rigtige sted til den rigtige cost. Netop af den årsag indretter vi i dag en stor del af vores løsninger i et format, som er 50% standardisering og 50% brugertilpasning. Vi har omfattende erfaring med formidling af data, indsigt og ny viden, men mennesker og organisationer er så forskellige, at vi altid sætter os ned og spørger, ”hvordan målretter vi det her til lige præcis jer?”.

ANALOGE LØSNINGER SIKRER BRUGEN AF LØSNINGERNE

Tilstedeværelsen af dashboards, præcise executive summaries eller anden digital formidling er i sig selv sjældent nok til at sikre forandring i en travl hverdag, hvor veletablerede vaner har det med at styre. Derfor rummer vores fokus på mennesker i lige så høj grad de mennesker, der skal skabe forandringerne og gøre ting på en anden måde. Vi binder således indsigter og ny viden op på processer, som sikrer forankring – og fastholdelse – i organisationen. Ofte i formater som er lavpraktiske og så tæt på den daglige drift som muligt, så forandringen skabes så tæt på kunden som muligt.

At skabe en varig transformation til en kundekultur kræver en indsats fra hele organisationen og kræver samtidig forankring og opfølgning bredt i organisationen. Derfor arbejder vi med løsninger, der sikrer fysiske forandringer som fx implementering af hyppige tavlemøder i den enkelte afdeling eller daglige standups med fokus på løbende læringer. Men transformationen kræver også, at man bliver bedre til at lytte til sine kunder, og derfor er et af de helt centrale mål, at man som organisation aktivt rækker ud fx gennem feedback-loops, hvor både ledere som operationelle medarbejdere ringer til kunderne med henblik på at drøfte kundens udfordringer og de potentielle løsninger. Medarbejderen bliver klogere på kunden, og kunden føler sig hørt – det er et win/win, der vil noget og i vores optik et af de greb, som sikrer virksomhederne en fordel i fremtidens marked.

DER ER ALTID ET EVENT TIL DIG.

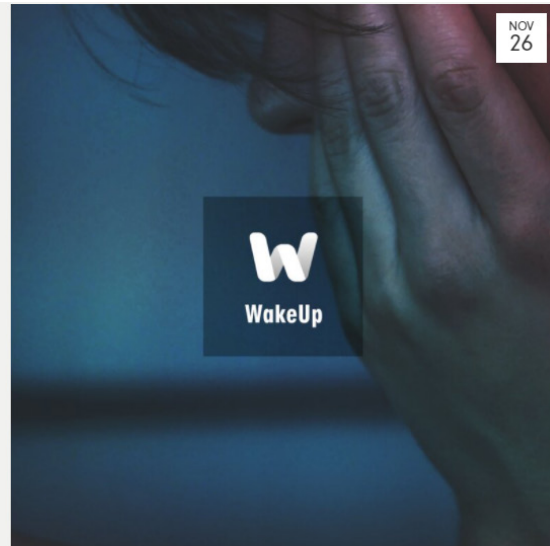
Få inspiration fra tidligere Wake-Ups...



Online WakeUp: Øg din tilgængelighed via partnerskaber

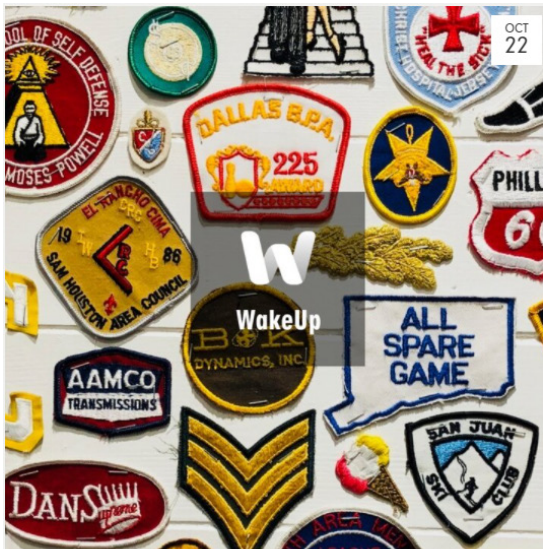
I dette Online WakeUp vil du blive klogere på de nyeste tendenser inden for e-handel i Danmark og hvorfor behovet for sammenspil mellem de fysiske butikker og onlinehandlen, aldrig har været større.

Hør Zalando fortælle hvordan omnichannel partnerskaber kan give en ekstra dimension til forretningen, ved at tage udgangspunkt i deres nye koncept Connected Retail.



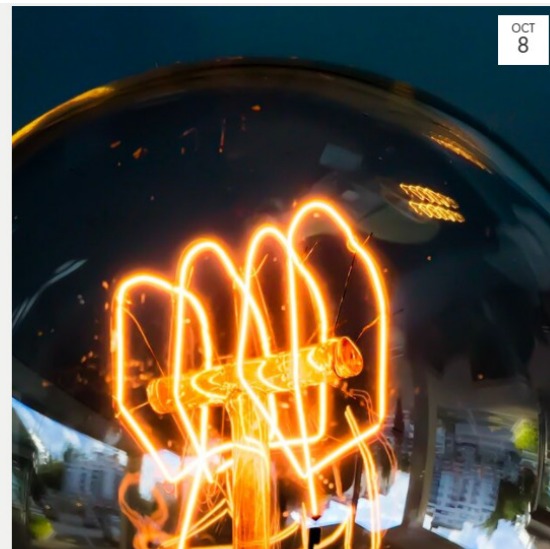
Hvordan tager man samfundsansvar som teleselskab?

På dette WakeUp får du tips og tricks til, hvordan du kan arbejde med svære målgrupper og ikke mindst, hvordan du høster værdien af dine indsigter. Derudover fortæller Lise fra Telenor om opbygningen og udbredelsen af deres program, #digitalpænt, og hvordan Telenor bruger agile metoder og input fra målgruppen til konstant at udvikle programmet.



Fremtidssikr din produkt- og brandportefølje med porteføljestyring

På dette WakeUp kan du blive klogere på, hvordan du imødekommer den accelererede forbruger- og markedsudvikling med en analyse af den totale portefølje! Hør om Allers behov for at tage et grundigt blik på porteføljen, og hvor de står i dag ift. ændringer og initiativer for hele koncernen. Og hør Mette Stensbek Christensen fra Wilke fortælle om vores tilgang til porteføljestyring, og hvad du får ud af det!



Online WakeUp: Forstå forbrugerne og fremtidens elmarked

På dette WakeUp kan du blive klogere på fremtidens elmarked. Vi havde besøg af Viegand Maagøe og UserGap, som sammen med vores egen Søren Pedersen, giver et indblik i, hvilke tendenser der vil præge fremtidens elmarked. Én ting er sikkert: vindere på elmarkedet bliver dem, der forstår hvordan de skal agere under de nye forudsætninger. Se eller gense WakeUp her.

... og følg med på wilke.dk/events for kommende arrangementer.

**I Wilke tror vi på
indsigter med et
godt formål**

VELGØRENHED / BHCF

Derfor har vi de sidste knap 10 år givet vores panelister mulighed for at donere deres belønning for at besvare spørgeskemaer til et godt formål. Ét af de formål er blandt andet **Børne Hjernecancer Fonden (BHCF)**, som Anette Overby stiftede i 2013, efter at hun og hendes mand på tragisk vis mistede deres kun 3-årige datter, Emili, til netop hjernekræft.

At miste sin elskede datter blev for Anette startskuddet til en lang og sej rejse mod at gøre det, der hidtil havde været anset som umuligt, muligt; at skabe de bedste forudsætninger for at finde en kur mod hjernekræft.



Anette Overby med sin mand, Chris, til Cycling Challenge

SLUT MED AT VÆRE BAGUD PÅ FORSKNING

Kræft er den største sygdomsrelaterede dødsårsag for børn over 1 år i Danmark. Heraf dør flest af hjernekræft. Alligevel har forskningen indtil for få år siden været på et minimum. Dommen har været brutal for flere af de knap 50 børn, der hvert år diagnosticeres med sygdommen – 0% chance for overlevelse. For de fleste af os vil det opleves som det værste mareridt, at ens barn automatisk parkeres som død, i sekundet man træder ind ad døren på afdelingen. Men det var desværre den virkelighed, Anette og hendes familie stod overfor for 8 år siden.

Anette fortæller: "Efter Emilis død begyndte jeg at researche vidt og bredt for at finde svar på, hvorfor en så grusom sygdom som hjernekræft, endnu ikke var noget man i Danmark ivrigt forsøgte at finde en kur mod. Desværre viste det sig, at Danmark ikke blot var langt bagefter på området, men faktisk slet ikke var gået i gang. Det endda til trods for, at

man tilbage i 1950'erne stod i samme situation set i forhold til børn der blev diagnosticeret med leukæmi. Her var beskeden den samme – 100% dødelighed. I dag er Danmark et af verdens førende lande på området, og overlevelsesraten er 90% for den mest almindelige form. Fortællingen er således blevet omskrevet til det positive, fordi man indenfor få årtier har investeret massivt i forskning, behandling og indledt samarbejder med udlandet".

Men det var og er desværre stadig en hel anden snak, hvis man er ét af de børn, der på uretfærdigvis bliver diagnosticeret med den særlige form for hjernecancer, DIPG. "Forløbet med Emili foregik helt uden at hun blev biopeteret eller obduceret. Intet væv fra tumoren blev gemt. Og dermed blev der heller ikke efterladt noget til potentiel fremtidig forskning. Sådan var processen, ikke kun for Emili, men for alle børn med DIPG."

VELGØRENHED / BHCF

DANMARK SKAL BIDRAGE

Heldigvis accepterede Anette ikke den sandhed eller fak-tummet, at Danmark ikke havde de samme forudsætninger for at behandle og kurere henholdsvis leukæmi og hjernekræft. Anette regnede samtidig hurtigt ud, at vejen til forandring havde en rute: der skulle rejses penge til forskning. "I USA er de gode til fundraising – i Danmark er historien en ganske anden. Og faktisk selv da det lykkedes os at rejse penge, som det var tilfældet, da vi opfordrede alle deltagende i Emilis begravelse, til at donere penge til forskning i stedet for en blomst, kunne jeg ikke få lov til at øremærke pengene til forskning i lige netop hjernekræft der rammer børn." husker Anette.

Hun ville ikke give op og havde større ambitioner på Danmarks vegne. Danmark skulle følge med udlandet. USA, England, Frankrig og Schweiz. Hjælpe forskningen på vej ved at tage vævsprøver, sørge for at opbevare dem korrekt og sidenhen donere prøverne til biologiske forskere i udlandet, som allerede havde forstået vigtigheden og fundet incitamentet til at drage på rejsen mod en kur.

"Jeg synes at minimumskravet måtte være, at Danmark tog ansvar for at rådgive og udpege de korrekte, eksperimenterende behandlingsformer. At man stillede ressourcer til rådighed til at lave en faglig vurdering af det enkelte tilfælde og pegede familierne i retningen af USA, England eller noget tredje, og på den måde frigav ressourcer til forældrene. At man fritog dem for bare en brøkdelen af alle deres bekymringer, og gav dem plads til i stedet at kunne hellige sig til at være der for og med deres barn, fordi det nu ikke længere var nødvendigt at bruge endeløse timer på at Google behandlingsformer – ofte med risiko for at købe ind i en værre omgang kvaksalveri."

EN BIOBANK FULD AF HÅB

BHCF støtter hvert år etableringen af en national biobank med 1,9 millioner kroner. En helt afgørende støtte til en helt afgørende aktivitet i den samlede indsats mod at gøre Danmark til et af verdens førende lande i behandlingen af hjernekræft. Anette fortæller:

"Biobanken muliggør at man systematisk kan tage væv fra alle børn med en hjernetumor – det som manglede dengang Emili blev syg. Materialet sikrer ikke kun bedre diagnosticering og behandling af tilfældene, men er også nøglen til, at forskerne i fremtiden kan finde nye og bedre behandlingsformer. Man kan nemlig kun forske i væv."

ERHVERVSNETVÆRKET MED VILJE OG GODE STÆNGER

I de tidlige stadier af arbejdet med BHCF blev Anette undervejs klar over, at der skulle stærke, indflydelsesrige kræfter til at skabe opmærksomhed på området. Derfor grundlagde hun i 2014 Cycling Challenge, som er et lukket netværk af erhvervsledere, som cykler til fordel for BHCF. I et forløb over hele året dystes der i både antal kilometer på vejen såvel som i fundraising. Det hele samles i en app, hvor de deltagende kan følge med og motivere hinanden. En af spydspidserne i netværket er den tidligere professionelle cykelrytter Rolf Sørensen, som hvert år står for le grande finale til Italien.

"Alle turene, den i Italien såvel som dem herhjemme, har knyttet så stærke bånd, at vi er gået hen og blevet en familie"

Men udover at være blevet et netværk fuld af højt beskattede venner, er der også opstået en øget professionalisme. Cycling Challenge har for nylig fået sin egen bestyrelse, et advokatfirma laver alle juridiske opgaver pro bono og udgifterne til en nyansat projektleder er også blevet dækket.



Anette Overby med cykelrytterne Jørgen Marcussen og Rolf Sørensen til Cycling Challenge.

VELGØRENHED / BHCF

DRØMMENE, VILJEN OG VEJEN TIL KUREN MOD HJERNEKRÆFT

Med en nyansat projektleder og en professionel bestyrelse for Cycling Challenge i et løft til næste organisatoriske niveau, har givet Anette mere tid til at fokusere på DNA'et – at skabe opmærksomhed for og handling i kampen mod at finde kuren mod hjernekræft, der rammer børn. Drømmene er mange, men på den korte bane handler det for Anette om, at Danmark skal kunne tilbyde forsøgsmæssige behandlinger som nogle af de første. Anette fortæller: "Lige nu er det desværre primært de mest ressourcestærke familier, der får undersøgt alternative muligheder. Jeg ønsker, at behandlingerne bliver tilgængelige for alle og at det er staten, der undersøger hvert enkelt tilfælde og peger forældrene i retning af den bedste, tilgængelige behandling."

Samtidig drømmer Anette om at rejse mere end den million til halvanden, som Cycling Challenge i dag generer. Det kan blandt andet lade sig gøre, hvis det lykkes at få en storsponsor med ombord, som vil donere x antal kroner pr. kørte kilometer. Derudover arbejder Anette og BHCF på at etablere strategiske samarbejder med større fonde, der også ønsker at arbejde for børn med hjernekræft.

Men den helt store drøm er jo selvfølgelig at finde en kurativ behandling, der kan omskrive fortællingen og skæbnen for de børn, der i fremtiden diagnosticeres med hjernekræft.

“*Jeg drømmer om, at vi kan gentage den positive udvikling på leukæmiområdet, så familier kan få en anden skæbne end vores og at ingen skal begrave deres børn*”

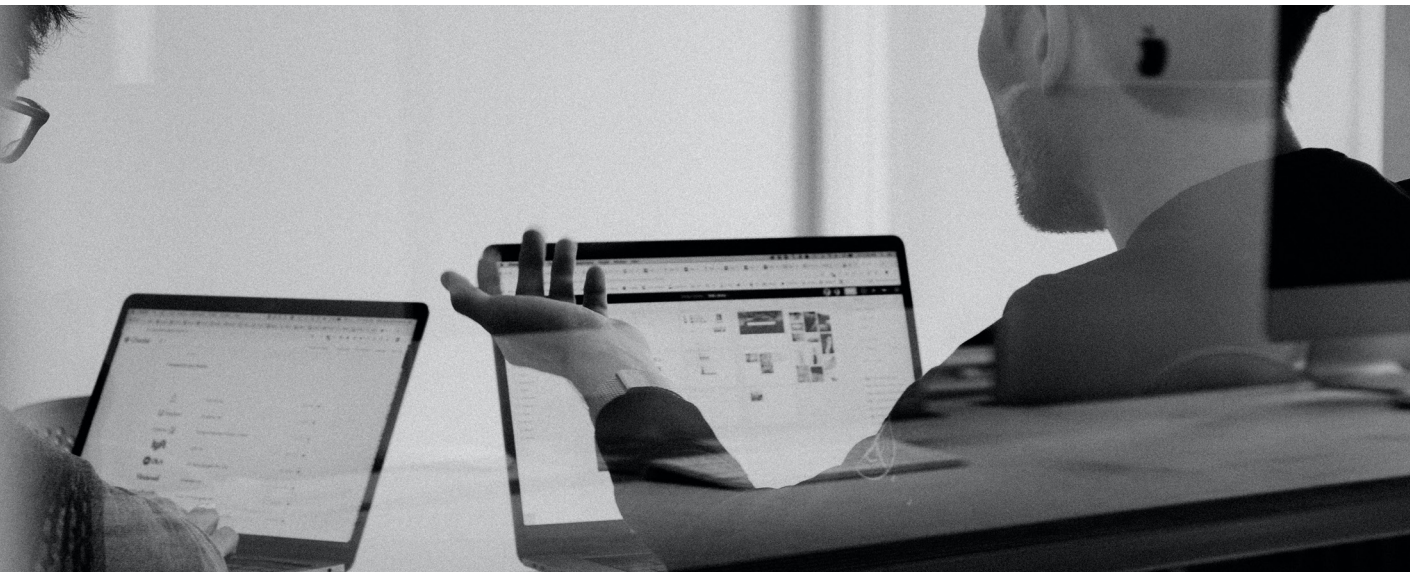
ANETTE OVERBY
STIFTER, BHCF

Kampen er langt fra kæmpet færdig, men med BHCF's arbejde er den allerede på få år blevet markant kortere. Vi hos Wilke hepper inderligt på, at den kamp Anette så bravt har kæmpet indtil nu, bliver væsentligt kortere end først antaget. Derfor støtter vi fortsat op om BHCF, og vi opfordrer dig til at gøre det samme.

CASE / Nuuday

VÆRDISKABENDE KUNDEFEEEDBACK-PROGRAM HOS NUUDAY

Hvordan drives et stort kundefeedbackprogram, der medvirker til forretningsmæssig succes?



DATADREVNE STRATEGISKE BESLUTNINGER

Nuuday, der er en del af TDC gruppen, er i stort omfang en datadrevet forretning og træffer både taktiske og strategiske beslutninger baseret på et faktisk grundlag. Det er derfor af stor vigtighed for Nuuday, at deres kundefeedbackprogram kører upåklageligt, og kontinuerligt leverer beslutningsgrundlag ind til Nuudays forretning.

Derfor har Nuuday et krav om, at deres kundefeedbackprogram drives professionelt og i tæt samarbejde med en partner, der har tung erfaring inden for området, med kompetente folk i spidsen for både drift og udvikling af programmet. Kun på den måde kan kundefeedbackprogrammet bidrage til den forretningsmæssige succes.

VORES APPROACH

Nuudays arbejde med kundeanalyser omfatter et relativt stort analysesetup, hvor der i dag samarbejdes med flere forskellige leverandører i forbindelse med løsning af faste analysebehov. I slutningen af 2019 stod Nuuday i en situation, hvor de skulle finde en ny partner, der i fremtiden kunne levere løbende kundetilfredshedsmålinger. Med cirka

40.000 interviews årligt, fordelt på web- og telefoniske interviews, er der tale om en omfattende opgave, hvorfor Nuuday stiller store krav til kvalitet, fleksibilitet og kompetencer. Valget faldt på Wilke.

I foråret 2020 startede Wilke og Nuuday med at igangsætte de første interviews gennemført fra Wilkes call-center i Odense. Implementeringen af kundefeedbackprogrammet blev ikke gjort nemmere af, at det skete i samme periode som Danmark lukkede ned som følge af Covid-19. Faktisk nåede vi kun at afholde ét fysisk møde med Nuuday og Nuuday på den side af pandemien.

Uagtet Covid-19 som en ekstra, og ikke helt velkommen dimension, lykkedes det sammen med Nuuday at idriftsætte kundefeedbackprogrammet på en sådan vis, at vi nu et år efter har et yderst driftssikkert setup der kører upåklageligt, og kontinuerligt leverer beslutningsgrundlag ind til Nuudays forretning.

De primære årsager hertil skal søges i:

CASE / Nuuday

#1 At der fra start blev sammensat et robust team på tværs af Nuuday og Wilke, der havde ét fælles mål og arbejdede godt sammen. At etablere et tværorganisatorisk team har mange fordele. En er, at man har tæt på direkte adgang til hinandens organisationer. Et konkret eksempel er den løbende sparring med de faste interviewere på opgaven – både digitalt og ved fysiske besøg. Desuden pågår der i teamet en fortløbende dialog – formel og uformel – således at alle i teamet altid er ajour ift. kundefeedbackprogrammet.

#2 Hos både Nuuday og Wilke er der ressourcer til rådighed, der har en dyb og bred forståelse for, og erfaring med, kundefeedbackprogrammer. En grundlæggende forudsætning for at et kundefeedbackprogram bidrager til den forretningsmæssige succes, er at de rette indsigter kommer frem for en dag. Dette sker kun, hvis der er styr på den metodiske substans hos de folk der arbejder med programmet.

#3 At kundefeedbackprogrammet i dag, et år efter lanceringen, er succesfuldt og kører upåklageligt hænger også sammen med fleksibilitet og kvalitet i leveringen. Det tværorganisatoriske team arbejder stadig tæt sammen med både ugentlige og månedlige statusmøder. Alle parter har fx realtime adgang til data, lydfiler mm. Som en konsekvens heraf kan også centrale personer hos Nuuday (fx de direkte kundevendte funktioner) lytte interviews igennem. Dermed kan Wilkes interviewer også få direkte feedback fra den del af forretningen i Nuuday, der anvender indsigterne. At leverancen af cirka 1.000 ugentlige interviews kører fortløbende og problemløst, er naturligvis også et væsentligt element i at kundefeedprogrammet har stor værdi for Nuuday. Nuuday kan dermed fokusere på at få transformeret de forretningsmæssige indsigter om til indsatser der skaber forretningsmæssig succes.



KEY OUTPUTS FOR NUUDAY

Nuuday har gennem deres Kundefeedbackprogram skabt et robust system der på daglig basis leverer indsigter der proaktivt bidrager til Nuudays samlede succes, da disse indsigter er fundamentet for de initiativer og aktiviteter, der igangsættes i forretningen med henblik på kommerciel succes.

Det er alfa omega for Nuuday, at de har et system der ikke kun er robust, men også fleksibelt, og som de ved virker. Og så skal programmet altid levere indsigter, der er indsamlet jf. den højeste metodiske standard. Og lige netop dét, får Nuuday i deres partnerskab med os.

CASE / Sydbank

BØRNS FINANSIELLE DANNELSE I SYDBANK

Hvordan er den finansielle dannelsesrejse for børn, i en tid hvor pengenes værdi bliver mere og mere abstrakt?

UDFORDRING

I en tid hvor fysiske penge bliver udfaset, ser man en forandring i børns forståelse af penges værdi. Den digitale acceleration har givet en række værktøjer til børn og voksne i det økonomiske handlerum, men det har også gjort penges værdi mere abstrakt. Det har bl.a. medført, at 58% af 18-39-årige har større tendens til overforbrug, når det foregår via digitale betalingsformer fremfor kontanter.

Denne undersøgelse skal bl.a. være med til at kortlægge, hvornår forholdet til penge starter og ændrer sig samt hvorfor. Og hvordan kan banken spille en større rolle som relevant sparringspartner for børn og deres forældre i denne overgang.

PROCES

Denne fase i undersøgelsen er en del af et større projekt, hvor Wilke og Sydbank har identificeret en række livsfaser hvor privatøkonomien spiller en central rolle pga. større ændringer i livet.

Omdrejningspunktet for den første del af undersøgelsen var barndommen. Her udarbejdede vi først et kvalitativt forstudie, hvor vi foretog en række dybdeinterviews med børn og dernæst deres forældre. Vi analyserede den indsamlede data og valgte efterfølgende at berige indsigterne med en omfattende kvantitativ undersøgelse.

RESULTATER

Undersøgelsen skulle anvendes til en større positioneringsindsats, men har siden ændret sig til, at Sydbank har operationaliseret på tværs af organisationen og været med til at styrke kunderelationen helt ned på bankrådgiverniveau og op på strategisk niveau.



CASE / Sydbank

VORES APPROACH

I første fase startede vi eksplorativt for at komme tæt på vores målgruppe, og sikre at vi kom bag den rationelle tilgang. Vi valgte at foretage dybdeinterviews med børnene og en ven for at skabe et trykt og fortroligt rum, hvor de kunne føle sig tilpasse ved at tale om ting og penge uden at have deres forældre tilstede. Det var vigtigt for undersøgelsens validitet, at vi fik frembragt børnenes stemme, og på deres præmisser. Dernæst foretog vi dybdeinterviews med forældre, der præsenterede deres side af sagen og deres overvejelser om deres børns forhold til penge.

Ud fra den kvalitative fase, hvor vi fik identificeret hvilke udfordringer og forhold børnene samt forældrene har, fik vi i samarbejde med Sydbank defineret en række hypoteser, som vi i den kvantitative fase kunne be- eller afkræftes og skabe målbarhed. Afslutningsvis præsenterede vi indsigterne for Sydbank, hvor vi fik en dybdegående dialog om resultaterne og hvad Sydbank ønskede at arbejde videre med.



KEY OUTPUTS FOR SYDBANK

3 nøgleindsigter:

Forældrene inddrager ikke børnene tidligt eller dybdegående nok i forståelsen af forbrug, penge og økonomi. Børnene bliver behandlet som tilskuere og ikke medaktører, fordi økonomi bliver set som værende for komplekst.

Forældre har behov for et sammenligningsgrundlag og hjælp til at navigere i opdragelsen af deres børns finansielle dannelse. Her kan banken hjælpe forældrene ved at udforme værktøjer, som de kan bruge i fællesskab med børnene.

Bankerne kan inddrage folkeskolen og gymnasier og udarbejde undervisningsmaterialer, der kan hjælpe børn og unge. Dette kan også medføre at unge voksne ikke ser banken som en modstander men en hjælper, fordi der bliver skabt relation til banken i en tidligere alder.

CASE / Aller

FÆNGENDE FORSIDER HOS ALLER Gennem EYE TRACKING

Hvordan kan Aller designe forsider, der appellerer til læserne med størst mulig effekt?

UDFORDRING

Aller vil sikre sig, at alle forsider appellerer til læserne og dermed designe forsider med større effekt. Udfordringen består i manglende indsigt og viden om, hvordan det rette design ser ud, og hvilke proportioner og elementer er mest hensigtsmæssige at bruge.

PROCES

Vi besluttede os for at gribe udfordringen an, ved at bruge eye tracking-tests som en research-metode til at måle potentiel effekt fra den visuelle kommunikation på forsiderne. Eye tracking-testen blev gennemført via personlige interviews såvel som web-baserede surveys som sikrede sammenlignelige resultater.

RESULTATER

Aller lykkedes med at finde en ny måde at arbejde med forsider på. Ved at introducere nye guidelines, der sikrer forsider med større impact ift. at fange øjet og som derfor også skaber mere profit. De nye guidelines var designet ud fra den omfattende eye tracking-analyse der definerede, hvordan centrale elementer på en forside skulle scopes og designes.

VORES APPROACH

Aller valgte, i samarbejde med Wilke, eye tracking som researchmetode for at kunne måle effekten af den visuelle kommunikation. Eye tracking-testen blev gennemført ved personlige interviews i et test center med et standardiseret set-up såvel som en web-baseret survey. Dette set-up sikrede sammenlignelighed og benchmarking af resultaterne.

Testen kan bruges på alle typer af materialer, lige fra mock-ups til udviklede materialer, og på tværs af alle medier som reklamer, plakater, web, displays, pakning m.m.



KEY OUTPUTS FOR ALLER

På baggrund af dette studie arbejder Aller nu med forsider på en ny måde. De har introduceret nye guidelines for:

- Brugen af illustrationer, beskæringer og baggrunde
- Hvordan redaktionelle enheder er prioriteret på forsider
- Placering og antallet af bokse
- Størrelse og kontrast på tekst
- Design af forsiden når magasinet er trykt

“Wilke har leveret værdifulde indsigter i, hvordan læsere ser og læser vores forsider, og hvordan vi mere effektivt kan arbejde med visualisering af forsiderne.”

JANE REEVE
HEAD OF ANALYTICS, ALLER MEDIA

WILKE-GRUPPEN

Vores netværk består af flere selvstændige enheder, der både arbejder på egen hånd men også samarbejder for at opnå de bedst mulige resultater for dig.



Vi hjælper med at omsætte indsigter til de bedste kundeoplevelser, til optimering af eksisterende produkter og services, og til at udvikle morgendagens vindende koncepter, som skaber bæredygtig vækst.



Customer Agency er specialister indenfor måling, design og implementering af CEM og kundeorienterede løsninger.



HumanFeedback er en online research-platform, som gør det nemt og hurtigt at gennemføre f.eks. brugertest, rekrutteringsopgaver og lign.



Wilke Promotion hjælper dig med at synliggøre dit brand vha. de rigtige reklameartikler og firmagaver.

PARTNERSKABER

Ingen virksomhed kan klare sig alene. Uden mennesker og partnerskaber går det ikke. Vi har etableret partnerskaber med en række dygtige mennesker fra vidt forskellige virksomheder for at kunne imødekomme stadig mere komplekse udfordringer.

ESOMAR

Globalt netværk af ledende konsulent- og indsigtsbureauer.



GLOBAL CX EXPERTS

concertare er en international virksomhed som fører an inden for customer relationship management og CX.

Goodwings®

Støtte til etablering og indsamling til velgørende formål.

Nordlið

Sammen dyrker vi det at skabe bedre kundeoplevelser for en række fælles kunder.

WATCH_{MEDIER}

Vi samarbejder om at sætte dagsordenen indenfor en række brancher.

DANSK ERHVERV

Dansk Erhverv Digital gennemfører Dansk E-handelsanalyse sammen med Wilke siden 2013.

HJALTE LIN STAHL

Vi samarbejder om at skabe effekter baseret på forbrugeradfærd.



Vi repræsenterer Danmark i netværket, der samarbejder om at løse internationale problemer lokalt.



Handel



Samme står vi bag CX Day - et initiativ, der sætter fokus på kombinationen af kundeindsigter og teknologi for at skabe en mere lønsom forretning.

VORES IT PLATFORM

I Wilke tror vi på altid at være opdateret på de nyeste teknologier. Vores Insights Platform består af en bred vifte af software, som sikrer en cutting-edge approach til at løse dine forretningsmæssige problemstillinger.



Vi er skandinavisk partner og kan certificere i brugen af NPS systemet.



Vi benytter os af deres ekspertise til at visualisere data i realtid.



Vi samarbejder med NPS today, om at rådgive, modellere og implementere løsninger, der kan monitoreres og evalueres i en simpel og intuitiv NPS interface.



Vi benytter Confirmit til dataindsamling, fordi det er den bedste software, man kan få til formålet.



Vi bruger Microsoft's Business Intelligence løsning til at visualisere data i realtid.



Vi bruger HubSpot's Marketing Hub til at styrke og automatisere vores marketingsopgaver.



Til automatiseret databehandling af store mængder data bruger vi Alteryx, som er et fleksibelt værktøj til alt fra datasorting til Machine Learning.



Vi bruger SAS til databehandling, modellering og visualisering, samt integrering med kundernes egne SAS løsninger, så data snakker sammen på tværs af virksomhederne.



Vi benytter Q til databehandling, visualisering og rapportering, da det giver en høj fleksibilitet, effektivitet og troværdighed.



Vi benytter SPSS til databehandling, transformering og levering, da de er stabile og bredt brugt i markedet, til godt samspil mellem os og vores kunder.

REGNSKAB

2020

RESULTATOPGØRELSE 1. JANUAR - 31. DECEMBER

	Note	2020 kr.	2019 t.kr.
Bruttofortjeneste	1	33.015.857	39.534
Personaleomkostninger	2	-28.996.487	-35.962
Resultat før af- og nedskrivninger (EBITDA)		4.019.370	3.572
Af- og nedskrivninger af immaterielle og materielle anlægsaktiver		-1.392.390	-1.410
Andre driftsomkostninger		-13.427	-24
Resultat før finansielle poster		2.613.553	2.138
Finansielle indtægter	3	82.850	73
Finansielle omkostninger		-89.291	-150
Resultat før skat		2.607.112	2.061
Skat af årets resultat	4	-601.140	-500
Årets resultat		2.005.972	1.561
Resultatdisponering			
Overført til øvrige lovpligtige reserver		526	-196
Overført resultat		2.005.446	1.757
		2.005.972	1.561

BALANCE 31. DECEMBER

	Note	2020 kr.	2019 t.kr.
Aktiver			
Goodwill		125.831	382
Udviklingsprojekter		749.501	1.011
Immaterielle anlægsaktiver	5	875.332	1.393
Andre anlæg, driftsmateriel og inventar		770.615	825
Kunst		185.587	186
Indretning af lejede lokaler		524.307	560
Materielle anlægsaktiver	6	1.480.509	1.571
Deposita		1.127.171	1.109
Finansielle anlægsaktiver		1.127.171	1.109
Anlægsaktiver i alt		3.483.012	4.073
Tilgodehavender fra salg og tjenesteydelser		11.039.411	13.600
Igangværende arbejder for fremmed regning	8	5.015.788	5.463
Tilgodehavender hos tilknyttede virksomheder		2.786.991	2.327
Andre tilgodehavender		2.274.668	1.959
Periodeafgrænsningsposter		818.807	909
Tilgodehavender		21.935.665	24.258
Likvide beholdninger		2.441.095	201
Omsætningsaktiver i alt		24.376.760	24.459
Aktiver i alt		27.859.772	28.532

BALANCE 31. DECEMBER

	Note	2020 kr.	2019 t.kr.
Passiver			
Virksomhedskapital		525.204	525
Reserve for udviklingsomkostninger		455.228	455
Overført resultat		11.309.725	9.494
Egenkapital	9	12.290.157	10.474
Hensættelse til udskudt skat		768.200	935
Hensatte forpligtelser i alt		768.200	935
Banker		1.928.314	2.158
Anden gæld		1.799.202	892
Deposita		439.783	434
Langfristede gældsforpligtelser	10	4.167.299	3.484
Kortfristet del af langfristede gældsforpligtelser	10	236.376	359
Kreditinstitutter		140.120	3.072
Leverandører af varer og tjenesteydelser		1.262.077	1.502
Forudfakturering igangværende arbejder	8	1.722.860	2.291
Gæld til selskabsdeltagere og ledelse		3.808	4
Selskabsskat, sambeskatningsbidrag		768.262	178
Anden gæld		6.500.613	6.233
Kortfristede gældsforpligtelser		10.634.116	13.639
Gældsforpligtelser i alt		14.801.415	17.123
Passiver i alt		27.859.772	28.532
Leje- og leasingforpligtelser	11		
Eventualforpligtelser	12		
Pantsætninger og sikkerhedsstillelser	13		

EGENKAPITALOPGØRELSE

	Virksomheds- kapital	Reserve for udviklingsomko- stninger	Overført resultat	I alt
	kr.	kr.	kr.	kr.
Egenkapital 1. januar	525.204	454.702	9.495.136	10.475.042
Køb af egne kapitalandele	0	0	-252.976	-252.976
Salg af egne kapitalandele	0	0	62.119	62.119
Årets resultat	0	526	2.005.446	2.005.972
Egenkapital 31. december	525.204	455.228	11.309.725	12.290.157

NOTER TIL ÅRSRAPPORTEN

	2020	2019
	kr.	t.kr.
1 Særlige poster		
Særlige poster omfatter væsentlige indtægter og omkostninger, der har en særlig karakter i forhold til selskabets indtjeningsskabende driftsaktiviteter, såsom væsentlige beløb af engangskarakter, som efterledelsens vurdering ikke er en del af selskabets primære drift.		
Selskabet har i regnskabsåret modtaget lønkomensation og komensation for faste omkostninger som følge af Covid-19, der er indregnet underfølgende regnskabsposter i resultatopgørelsen:		
Andre driftsindtægter	1.528.739	0
	1.528.739	0
2 Personaleomkostninger		
Lønninger	26.081.489	32.526
Pensioner	2.583.519	3.065
Andre omkostninger til social sikring	331.479	371
	28.996.487	35.962
Gennemsnitligt antal beskæftigede medarbejdere	73	91
3 Finansielle indtægter		
Renteindtægter fra tilknyttede virksomheder	42.530	27
Andre finansielle indtægter	40.320	46
	82.850	73

NOTER TIL ÅRSRAPPORTEN

	2020	2019
	kr.	t.kr.
4 Skat af årets resultat		
Årets aktuelle skat	768.262	446
Årets udskudte skat	-167.122	54
	601.140	500

5 Immaterielle anlægsaktiver

	Goodwill	Udviklingsproje kter	I alt
	kr.	kr.	kr.
Kostpris 1. januar	982.000	6.084.930	7.066.930
Tilgang i årets løb	0	297.490	297.490
Kostpris 31. december	982.000	6.382.420	7.364.420
Af- og nedskrivninger 1. januar	600.091	5.074.491	5.674.582
Årets afskrivninger	256.078	558.428	814.506
Af- og nedskrivninger 31. december	856.169	5.632.919	6.489.088
Regnskabsmæssig værdi 31. december	125.831	749.501	875.332

Særlige forudsætninger vedrørende udviklingsprojekter og skatteaktiver

Selskabets aktiverede udviklingsomkostninger omfatter primært omkostninger til egenudvikling af samt softwarelicenser til værktøjer til brug for analyse- og rapporteringsformål.

Udviklingsomkostningerne er afholdt med henblik på at øge virksomhedens fremtidige omsætningsmuligheder og indtjening hos eksisterende og nye kunder. Produkterne er alle i brug.

NOTER TIL ÅRSRAPPORTEN

6 Materielle anlægsaktiver

	Andre anlæg, driftsmateriel og inventar	Kunst	Indretning af le- jede lokaler
	kr.	kr.	kr.
Kostpris 1. januar	6.880.024	185.587	887.233
Tilgang i årets løb	442.759	0	45.094
Kostpris 31. december	<u>7.322.783</u>	<u>185.587</u>	<u>932.327</u>
Af- og nedskrivninger 1. januar	6.054.701	0	327.602
Årets afskrivninger	497.467	0	80.418
Af- og nedskrivninger 31. december	<u>6.552.168</u>	<u>0</u>	<u>408.020</u>
Regnskabsmæssig værdi 31. december	<u>770.615</u>	<u>185.587</u>	<u>524.307</u>

7 Kapitalandele i tilknyttede virksomheder

	2020	2019
	kr.	t.kr.
Kostpris 1. januar	0	1.350
Afgang i årets løb	0	-1.350
Kostpris 31. december	<u>0</u>	<u>0</u>
Værdireguleringer 1. januar	0	-1.350
Overførsler i årets løb	0	1.350
Værdireguleringer 31. december	<u>0</u>	<u>0</u>
Regnskabsmæssig værdi 31. december	<u>0</u>	<u>0</u>

NOTER TIL ÅRSRAPPORTEN

	2020	2019
	kr.	t.kr.
8 Igangværende arbejder for fremmed regning		
Igangværende arbejder, salgspris	9.488.217	11.619
Igangværende arbejder, acontofaktureret	-6.195.289	-8.447
	3.292.928	3.172
Indregnet således i balancen:		
Igangværende arbejder for fremmed regning under aktiver	5.015.788	5.463
Modtagne forudbetalinger under passiver	-1.722.860	-2.291
	3.292.928	3.172

9 Egenkapital

Virksomhedskapitalen består af 525.204 aktier à nominelt kr. 1. Ingen aktier er tillagt særlige rettigheder.

I 2020 har selskabet erhvervet 7.988 af sine egne aktier, svarende til 1,5%. Den samlede betaling for aktierne udgjorde TDKK 253, som er trukket fra overført resultat under egenkapitalen. Disse aktier er ikke annulleret og besiddes derfor som egne aktier. Selskabet kan således sælge disse aktier på et senere tidspunkt. Aktierne er erhvervet som led i virksomhedens strategi.

Selskabet har efterfølgende i 2020 solgt 2.121 aktier til en samlet sum af TDKK 62.

I alt besidder selskabet 24.581 af sine egne aktier svarende til 4,7% af den samlede egenkapital.

10 Langfristede gældsforpligtelser

	Gæld 1. januar	Gæld 31. december	Afdrag næste år	Restgæld efter 5 år
	kr.	kr.	kr.	kr.
Banker	2.388.623	2.164.690	236.376	915.349
Anden gæld	1.020.631	1.799.202	0	0
Deposita	433.540	439.783	0	0
	3.842.794	4.403.675	236.376	915.349

NOTER TIL ÅRSRAPPORTEN

	2020	2019
	kr.	t.kr.
11 Leje- og leasingforpligtelser		
Leasingforpligtelser fra operationel leasing.		
Samlede fremtidige leasingydelse:		
Inden for et år	15.831	15.831
Mellem 1 og 5 år	14.134	29.965
	<u>29.965</u>	<u>45.796</u>

Lejeforpligtelser, uopsigelsesperiode op til 54 måneder.	2.904.163	3.168.957
--	-----------	-----------

12 Eventualforpligtelser

Selskabet er sambeskattet med Wilke Holding ApS (Administrationsselskab) og hæfter solidarisk med øvrige sambeskattede selskaber for betaling af selskabsskat samt for kildeskat på udbytter, renter og royalties. Den samlede skatteforpligtelse fremgår af årsrapporten for 2020 for administrationsselskabet.

13 Pantsætninger og sikkerhedsstillelser

Til sikkerhed for engagement med pengeinstitut er der afgivet følgende sikkerheder:

Til sikkerhed for gæld i pengeinstitut er der udstedt løsøre pantebrev med pant i driftsmateriel og inventar til nom. t.kr. 400. Den bogførte værdi udgør i alt pr. 31. december 2020 t.kr. 896.

Til sikkerhed for gæld til pengeinstitut er der afgivet virksomhedspant på t.kr. 8.000 med sikkerhed i driftsmidler, driftsmateriel, goodwill og rettigheder samt simple fordringer hidrørende fra salg af varer og tjenesteydelser. Den bogførte værdi udgør i alt pr. 31. december 2020 t.kr. 11.998.

ANVENDT REGNSKABSPRAKSIS

Årsrapporten for Wilke A/S for 2020 er aflagt i overensstemmelse med årsregnskabslovens bestemmelser for klasse B-virksomheder med tilvalg af regler fra regnskabsklasse C.

Den anvendte regnskabspraksis er uændret i forhold til sidste år.

Generelt om indregning og måling

I resultatopgørelsen indregnes indtægter i takt med, at de indtjenes. Herudover indregnes værdireguleringer af finansielle aktiver og forpligtelser. I resultatopgørelsen indregnes ligeledes alle omkostninger, herunder afskrivninger og nedskrivninger.

Aktiver indregnes i balancen, når det er sandsynligt, at fremtidige økonomiske fordele vil tilflyde selskabet, og aktivets værdi kan måles pålideligt.

Forpligtelser indregnes i balancen, når det er sandsynligt, at fremtidige økonomiske fordele vil fragå selskabet, og forpligtelsens værdi kan måles pålideligt.

Ved første indregning måles aktiver og forpligtelser til kostpris. Efterfølgende måles aktiver og forpligtelser som beskrevet for hver enkelt regnskabspost nedenfor.

Visse finansielle aktiver og forpligtelser måles til amortiseret kostpris, hvorved der indregnes en konstant effektiv rente over løbetiden. Amortiseret kostpris opgøres som oprindelig kostpris med fradrag af eventuelle afdrag samt tillæg/fradrag af den akkumulerede amortisering af forskellen mellem kostpris og nominelt beløb.

Ved indregning og måling tages hensyn til forudsigelige tab og risici, der fremkommer, inden årsrapporten aflægges, og som be- eller afkræfter forhold, der eksisterede på balancedagen.

Resultatopgørelsen

Bruttofortjeneste

Selskabet anvender bestemmelsen i årsregnskabslovens § 32, hvorefter selskabets omsætning ikke er oplyst.

Bruttofortjeneste er et sammendrag af nettoomsætning samt andre driftsindtægter med fradrag af andre eksterne omkostninger.

Nettoomsætning

Indtægter indregnes i resultatopgørelsen, når levering og risikoovergang til køber har fundet sted, og hvis indtægten kan opgøres pålideligt og forventes modtaget.

ANVENDT REGNSKABSPRAKSIS

Hvor der leveres produkter med høj grad af individuel tilpasning, foretages indregning i nettoomsætningen, i takt med at produktionen udføres, hvorved omsætningen svarer til salgsværdien af årets udførte arbejder (produktionsmetoden). Denne metode anvendes, når de samlede indtægter og omkostninger på kontrakten og færdiggørelsesgraden på balancedagen kan skønnes pålideligt, og det er sandsynligt, at de økonomiske fordele vil tilgå selskabet.

Direkte produktionsomkostninger

Omkostninger til råvarer og hjælpematerialer indeholder det forbrug af råvarer og hjælpematerialer, der er anvendt for at opnå årets nettoomsætning.

Andre driftsindtægter

Andre driftsindtægter indeholder regnskabsposter af sekundær karakter i forhold til virksomhedernes aktiviteter, herunder fortjeneste ved salg af immaterielle og materielle anlægsaktiver samt huslejeindtægter.

Andre driftsomkostninger

Andre driftsomkostninger indeholder regnskabsposter af sekundær karakter i forhold til virksomhedens aktiviteter, herunder tab ved salg af immaterielle og materielle anlægsaktiver.

Andre eksterne omkostninger

Andre eksterne omkostninger omfatter omkostninger til distribution, salg, reklame, administration, lokaler, tab på debitorer, operationelle leasingomkostninger mv.

Personaleomkostninger

Personaleomkostninger omfatter løn og gager, inklusive feriepenge og pensioner samt andre omkostninger til social sikring mv. til selskabets medarbejdere. I personaleomkostninger er fratrukket modtagne godtgørelser fra offentlige myndigheder.

Af- og nedskrivninger

Af- og nedskrivninger indeholder årets af- og nedskrivninger af immaterielle og materielle anlægsaktiver.

Finansielle indtægter og omkostninger

Finansielle indtægter og omkostninger indregnes i resultatopgørelsen med de beløb, der vedrører regnskabsåret. Finansielle poster omfatter renteindtægter og -omkostninger, realiserede og urealiserede kursgevinster og -tab vedrørende gæld og transaktioner i fremmed valuta, amortisering af lån samt tillæg og godtgørelse under acontoskatteordningen mv.

ANVENDT REGNSKABSPRAKSIS

Skat af årets resultat

Virksomheden er omfattet af de danske regler om tvungen sambeskatning af koncernens danske dattervirksomheder. Dattervirksomheder indgår i sambeskatningen fra det tidspunkt, hvor de indgår i konsolideringen i koncernregnskabet og frem til det tidspunkt, hvor de udgår fra konsolideringen.

Den aktuelle danske selskabsskat fordeles ved afregning af sambeskatningsbidrag mellem de sambeskattede virksomheder i forhold til disses skattepligtige indkomster. I tilknytning hertil modtager virksomheder med skattemæssigt underskud sambeskatningsbidrag fra virksomheder, der har kunnet anvende dette underskud til nedsættelse af eget skattemæssigt overskud.

Årets skat, som består af årets aktuelle selskabsskat og ændring i udskudt skat, indregnes i resultatopgørelsen med den del, der kan henføres til årets resultat, og direkte i egenkapitalen med den del, der kan henføres til posteringer direkte i egenkapitalen.

Balancen

Immaterielle anlægsaktiver

Goodwill

Goodwill afskrives over den vurderede økonomiske levetid, der fastlægges på baggrund af ledelsens erfaringer inden for de enkelte forretningsområder. Goodwill afskrives lineært over afskrivningsperioden, der udgør 5 år. Afskrivningsperioden er fastlagt ud fra en vurdering af, at der er tale om strategisk erhvervede aktiviteter med en stærk markedsposition og langsigtet indtjeningsprofil.

Udviklingsprojekter, patenter og licenser

Udviklingsprojekter, der er indregnet i balancen, måles til kostpris med fradrag af akkumulerede af- og nedskrivninger.

Efter færdiggørelsen af udviklingsarbejdet afskrives udviklingsomkostninger lineært over den vurderede økonomiske brugstid. Afskrivningsperioden udgør sædvanligvis 5 år.

Materielle anlægsaktiver

Andre anlæg, driftsmateriel og inventar måles til kostpris med fradrag af akkumulerede af- og nedskrivninger.

Afskrivningsgrundlaget er kostpris med fradrag af forventet restværdi efter afsluttet brugstid.

Kostpris omfatter anskaffelsesprisen og omkostninger direkte tilknyttet anskaffelsen indtil det tidspunkt, hvor aktivet er klar til brug.

ANVENDT REGNSKABSPRAKSIS

Der foretages lineære afskrivninger baseret på følgende vurdering af aktivernes forventede brugstider og restværdier:

	Brugstid	Restværdi
Andre anlæg, driftsmateriel og inventar	3-5 år	0 %
Indretning af lejede lokaler	3-10 år	0 %

Fortjeneste eller tab ved salg af materielle anlægsaktiver indregnes i resultatopgørelsen under andre driftsindtægter henholdsvis andre driftsomkostninger.

Kapitalandele i dattervirksomheder, associerede virksomheder og kapitalinteresser

Kapitalandele i dattervirksomheder, associerede virksomheder og kapitalinteresser måles til den forholds- mæssige andel af virksomhedernes indre værdi opgjort efter koncernens regnskabspraksis med fradrag eller tillæg af urealiserede koncerninterne avancer og tab og med tillæg af resterende merværdier og posi- tiv goodwill opgjort efter overtagelsesmetoden. Negativ goodwill indregnes i resultatopgørelsen ved købet af kapitalandelen. Vedrører den negative goodwill overtagne eventualforpligtelser, indtægtsføres negativ goodwill først, når eventualforpligtelserne er afviklet eller bortfaldet.

Tilgodehavender

Tilgodehavender måles til amortiseret kostpris.

Der foretages nedskrivning til imødegåelse af tab, hvor der vurderes at være indtruffet en objektiv indika- tion på, at et tilgodehavende eller en portefølje af tilgodehavender er værdiforringet. Hvis der foreligger en objektiv indikation på, at et individuelt tilgodehavende er værdiforringet, foretages nedskrivning på indivi- duelt niveau.

Igangværende arbejder for fremmed regning

Igangværende arbejder for fremmed regning måles til salgsværdien af det udførte arbejde. Salgsværdien måles på baggrund af færdiggørelsesgraden på balancedagen og de samlede forventede indtægter på det enkelte igangværende arbejde. Færdiggørelsesgraden opgøres som andelen af de afholdte omkost- ninger i forhold til forventede samlede omkostninger på det enkelte igangværende arbejde.

Når salgsværdien på et enkelt igangværende arbejde ikke kan opgøres pålideligt, måles salgsværdien til de medgåede omkostninger eller nettorealiseringsværdien, hvis denne er lavere.

Det enkelte igangværende arbejde indregnes i balancen under tilgodehavender eller gældsforpligtelser. Nettoaktiver udgøres af summen af de igangværende arbejder, hvor salgsværdien af det udførte arbejde overstiger acountofaktureringer. Nettoforpligtelser udgøres af summen af de igangværende arbejder, hvor acountofaktureringer overstiger salgsværdien.

ANVENDT REGNSKABSPRAKSIS

Omkostninger i forbindelse med salgsarbejde og opnåelse af kontrakter indregnes i resultatopgørelsen, i takt med at de afholdes.

Periodeafgrænsningsposter

Periodeafgrænsningsposter, indregnet under omsætningsaktiver, omfatter afholdte omkostninger vedrørende efterfølgende regnskabsår.

Egenkapital

Udbytte

Foreslået udbytte vises som en særskilt post under egenkapitalen. Udbytte indregnes som en forpligtelse på tidspunktet for vedtagelse på generalforsamlingen.

Selskabsskat og udskudt skat

Aktuelle skatteforpligtelser og tilgodehavende aktuel skat indregnes i balancen som beregnet skat af årets skattepligtige indkomst, reguleret for skat af tidligere års skattepligtige indkomster samt for betalte acontoskatter.

Skyldige og tilgodehavende sambeskatningsbidrag indregnes i balancen som 'Tilgodehavende sambeskatningsbidrag' eller 'Skyldige sambeskatningsbidrag'.

Udskudt skat måles efter den balanceorienterede gælds metode af midlertidige forskelle mellem regnskabsmæssig og skattemæssig værdi af aktiver og forpligtelser opgjort på grundlag af den planlagte anvendelse af aktivet henholdsvis afvikling af forpligtelsen. Udskudt skat måles til nettorealiseringsværdi.

Udskudte skatteaktiver, herunder skatteværdien af fremførselsberettiget skattemæssigt underskud, måles til den værdi, hvortil aktivet forventes at kunne realiseres, enten ved udligning i skat af fremtidig indtjening eller ved modregning i udskudte skatteforpligtelser inden for samme juridiske skatteenhed. Eventuelle udskudte nettoskatteaktiver måles til nettorealiseringsværdi.

Gældsforpligtelser

Prioritetsgæld er således målt til amortiseret kostpris, der for kontantlån svarer til lånets restgæld. For obligationslån svarer amortiseret kostpris til en restgæld beregnet som lånets underliggende kontantværdi på lånoptagelsestidspunktet reguleret med en over afdragstiden foretaget amortisering af lånets kursregulering på optagelsestidspunktet.

Øvrige gældsforpligtelser, som omfatter gæld til leverandører, tilknyttede virksomheder samt anden gæld, måles til amortiseret kostpris, hvilket sædvanligvis svarer til nominel værdi.

ANVENDT REGNSKABSPRAKSIS

Feripengeforpligtelsen, som virksomhedens medarbejdere optjener i overgangsperioden 1. september 2019 – 31. august 2020, administreres af virksomheden, og indbetales til feriefonden før lønmodtagerens pensionsalder. Forpligtelsen indgår i posten Anden gæld, som henholdsvis kortfristet og langfristet gæld. Anden gæld måles til amortiseret kostpris, hvilket sædvanligvis svarer til nominel værdi.

Omregning af fremmed valuta

Transaktioner i fremmed valuta omregnes ved første indregning til transaktionsdagens kurs. Valutakursdifferencer, der opstår mellem transaktionsdagens kurs og kursen på betalingsdagen, indregnes i resultatopgørelsen som en finansiel post. Hvis valutainstrumenter anvendes til sikring af fremtidige pengestrømme, indregnes urealiserede værdireguleringer direkte på egenkapitalen i dagsværdireserven.

Forstå mennesker & realiser potentialet



© 2021

København

Overgaden Neden Vandet 9c
1414 København K

Odense

Gråbrødrepassagen 9, 2.
5000 Odense C

Aarhus

Vestergade 24, baghuset
8000 Aarhus C

www.wilke.dk

hej@wilke.dk
+45 70 10 20 80